

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Hidup di jaman modern pada masa kini tak lain dan tak bukan adalah akibat dari kemajuan teknologi. Kemajuan teknologi dapat berkembang berkat para *enginner* yang berhasil merealisasikan pemikirannya menjadi sebuah objek nyata yang bertujuan satu, yaitu memudahkan manusia dalam mengerjakan berbagai hal di kehidupan dengan efektif dan efisien, karena pada dasarnya naluri manusia pasti akan terus memikirkan hal-hal yang bagaimana mereka bisa mengerjakan sesuatu dengan lebih mudah lagi. Hal inilah yang membuat manusia terus melombakan karyanya, sehingga pada akhirnya adalah muncul sebuah persoalan bisnis.

Bisnis dipilih manusia selain sebagai suatu kegiatan yang membentuk organisasi yang terintegrasi, juga merupakan salah satu bentuk apresiasi sesama manusia dimana kita menghargai karyanya dengan cara menggunakannya sesuai dengan kebutuhan. Bisnis juga dapat diartikan sebagai sebuah predikat yang biasa disebut usaha dari sebuah karya yang nantinya akan mempunyai subjek atau badan hukum yang dinamakan Perusahaan.

Sebuah perusahaan yang hidup tentu selalu ada kegiatan yg dijalankan, salah satunya adalah penjualan. Penjualan suatu produk dari perusahaan merupakan kegiatan yang sangat penting bagi kemajuan dan perkembangan suatu perusahaan

(Hall, 2006:5). Penjualan pada perusahaan menentukan besar, kecil, rugi atau laba yang didapatkan, karena semakin besar penjualan maka semakin besar pula laba yang didapatkan. Maka penjualan memegang peran penting dalam menentukan keberhasilan suatu perusahaan.

Penjualan mempunyai 2 jenis yg berbeda yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai sendiri adalah penjualan atas barang yang dibayar oleh konsumen secara tunai atau kas dan setara kasnya diberikan secara langsung pada hari itu juga, sedangkan penjualan kredit adalah jenis penjualan barang yang akan dibayar oleh konsumen dalam jangka waktu tertentu yg telah disepakati oleh penjual dan pembeli.

Dengan adanya kegiatan penjualan yang menentukan kelangsungan hidup suatu perusahaan ini maka perusahaan harus mempunyai manajemen yang baik dalam mengkoordinasikan informasi dari berbagai divisi, karena informasi adalah hal yang paling dibutuhkan bagi perusahaan guna memberikan keputusan-keputusan dan evaluasi kinerja perusahaan. Perolehan informasi dengan cepat dapat membantu mengatasi masalah dengan mengambil tindakan-tindakan yang efektif dan efisien. Untuk mengatasi keterkompleksan masalah maka diperlukan suatu sistem dan prosedur-prosedur yang jelas yang mengatur dengan baik agar kegiatan usaha tersebut dapat berjalan lancar sesuai dengan keinginan. Hal inilah yang bisa kita sebut dengan sistem informasi penjualan.

Sistem informasi penjualan ini akan menjelaskan tentang prosedur dan bagian-bagian yang terkait dan terangkai dalam pelaksanaan penjualan. Bagian-bagian tersebut memiliki tugas dan tanggung jawab yang berbeda akan tetapi masih memiliki keterkaitan dengan sesama. Pembagian ini wajib dijalankan perusahaan sebagai bentuk antisipasi penggandaan pelaksanaan tanggung jawab. Dengan adanya pelaksanaan yg terintegrasi ini maka diharapkan dibutuhkan informasi yang di dapatkan menjadi valid serta pengendalian atas penjualan akan terkontrol dengan jelas.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mebahas lebih lanjut mengenai sistem dan prosedur penjualan secara tunai dan kredit dalam Laporan Tugas Akhir dengan judul “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Penjualan Pada PT. Veneta Nusantara”.

## 1.2 Tujuan Studi Lapang

Adapun tujuan dari penulisan laporan tugas akhir ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan sistem informasi akuntansi penjualan barang pada PT. Veneta Nusantara.
2. Untuk mengetahui efektivitas dari sistem informasi akuntansi yg di terapkan.
3. Untuk mengetahui kelemahan & kelebihan yang ada di dalam aktivitas penjualan.
4. Untuk mengevaluasi dan memberikan rekomendasi kepada PT. Veneta Nusantara dalam upaya memperbaiki dan meningkatkan sistem informasi akuntansi penjualan yg di terapkan.

## 1.3 Manfaat Studi Lapang

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat positif baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya sebagai berikut :

Bagi PT. Veneta Nusantara

1. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan tambahan berupa informasi tentang pengendalian dari sistem informasi akuntansi penjualan yg diterapkan untuk meminimalisir kecurangan yg terjadi.
2. Terjadinya kesalahan baik secara sistem maupun human eror dapat dijadikan bahan pertimbangan atas pengambilan keputusan dengan bertujuan dapat meningkatkan kinerja di masa mendatang.

### Bagi Penulis

1. Studi lapang dilakukan agar penulis mendapat arahan dalam melakukan penulisan dan mendapatkan ilmu yang nantinya dapat bermanfaat untuk pihak yang membutuhkan.
2. Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan yang berkaitan dengan sistem informasi akuntansi penjualan yg terjadi pada perusahaan.

### Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat digunaksn sebagai bahan masukan dan perbandingan yang dapat menambah wawasan dan ilmu pengetahuan serta menjadi informasi dasar yang memadai tentang sistem informasi akuntansi sebuah perusahaan dalam upaya mempermudah pengendalian atas penjualan.

### **1.4 Ruang Lingkup Studi Lapang**

Untuk menghindari terjadinya penyimpangan akibat ruang lingkup yang terlalu luas maka penulis membatasi pembahasan yakni tetang prosedur dan sistem penjualan baik tunai maupun kredit pada PT. Veneta Nusantara

### 1.5 Metode Pengumpulan Data

Pada kegiatan studi lapang ini dibutuhkan data-data pendukung yang diperoleh dengan suatu metode pengumpulan data yang relevan dan valid, metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Penulis memperoleh informasi dengan cara mengadakan peninjauan langsung pada PT. Veneta Nusantara di bagian penjualan dan akuntansi untuk mengetahui secara langsung kegiatan operasi perusahaan khususnya tentang sistem informasi akuntansi penjualan.

2. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan cara berkomunikasi langsung dengan pihak-pihak yang bersangkutan mengenai obyek yang diteliti.

3. Dokumentasi

Penulis mengumpulkan data dan mempelajari data, yaitu berupa dokumen struktur organisasi, aktivitas operasional yang terjadi dan data mengenai sistem informasi akuntansi penjualan yang telah ditetapkan oleh perusahaan yang berhubungan dengan pembahasan.